大漠里闯出大市场

——记辽河油田公司油田建设工程公司新疆分公司经理高秋华

本报记者 张允强 通讯员 姬学军

人物小传

高秋华是辽河油田公司油田建设工程公司新疆分公司经理。2002年，在公司外闯市场初期，他响应号召奔赴西气东输前线；2003年被任命为市场开发部副主任；2006年，在新疆市场开发的关键阶段，受命担任塔里木分公司主任工程师、副经理；2007年以来，担任执行经理、经理，荣获辽河油田公司劳动模范称号。

◀ 扎根大漠10年的高秋华。（资料图片）

▼ 高秋华（右一）与一线员工交流。（资料图片）

▼ 高秋华（左）深入施工现场。（资料图片）

辽河油田劳动模范高秋华个子不高，话语不多，相貌平平。就是这样一个小个儿男人，以顽强的毅力坚守新疆市场10年，将辽河油建从即将被淘汰的境地带到塔里木油建市场前三强。

从“小工头”到“承包商”

2007年7月，高秋华走马上任辽河油田公司油建一公司塔里木分公司经理。

“塔里木油田市场开放早、社会化程度高，许多老牌队伍在此闯荡多年，把持着大部分油建市场，想从中分一杯羹很难。”高秋华说。

初来乍到的高秋华，没有背景、毫无资源，就像一个“小工头”。他一次次走进甲方油建项目管理部领导办公室，每次都是“无言的结局”。大半年过去，他一个活儿也没揽到。

塔里木油田有个规定，在此地连续两年没有施工记录，施工资质将被取消。高秋华回想上任时领导的嘱托，流下了眼泪。通过反思，他找到了失败的原因：人家不熟悉我们，自然不会轻易把项目交给我们。

于是，他开始与塔里木油田公司人员全方位接触。有一次，业主要召开现场会，高秋华的队伍不是参建单位，没有资格参加。其他参会人员是应邀参加，他是“硬要”参加，绕过大门口，从场站围墙一个没完工的施工口蹭进了会场。没有多余的座位，他就站着听，站着记。由于对项目研究得很透，甲方忽略的问题，他就及时补充。甲方开始注意到这位辽河油建公司经理。

一天快下班时，他兴冲冲回到营地喊：“有活儿了！”大伙儿高兴地围住他，可当高秋华把话说完，大家却泄了气。原来，此项目只有七八万元的收入，之前两家单位都干砸了，甲方才主动找上高秋华。

大家感到委屈：辽河油建以前干的都是上百万、上千万元的项目，现在干这个小活儿可真是大炮打蚊子——出力不讨好。

高秋华却兴致很高地开导大家：“这是个好机会，咱们要好好干！”他选了7名经验丰富的技术骨干，3天就完成这个任务，辽河油建终于有了第一份业绩记录。

2008年下半年，高秋华获得了首个大项目——合同总额为1456万元的牙哈装车站进站阀组工程。这项工程他们干得非常漂亮。甲方领导在检查时评价说：“这就是施工标准。”

高秋华自豪地说：“良好的施工业绩是获得甲方信任的最好资本，也是开发市场的有力武器。”2012年，南疆利民管道工程全面启动。在6家施工队伍参与竞争的情况下，辽河油建凭借良好的施工业绩和信誉中标。

从受冷落到混脸熟，从“陪绑”到参与，从找活干到给活干，靠着一步步积累，高秋华在塔里木油田站稳了脚跟。

高秋华说，“靠小打小闹不能发展”。他紧紧抓住建设“新疆大庆”、南疆利民工程等契机，靠精品工程和优质服务赢得了更多市场份额，实现了长足发展，跻身塔里木油田一类承包商行列。

油田建设工程公司经理赵明波说：“目前，新疆分公司有300余人，年承揽工作量最高达5.7亿元，累计实现市场开发额16.3亿元，完成重点工程30余项，已成为塔里木油田工程建设的骨干力量，为辽河油田培育了新的经济增长点。”

从“小油建”到“标杆队”

塔里木油田施工地域多为戈壁荒漠，工作条件艰苦，工程施工难度大、协调任务重、施工地点分散。高秋华最多同时管理4个项目，工地间最远距离达1400公里。他和同事一道，迎难而上、积极作为，科学组织施工，确保了各项工程安全优质高效完成。

高秋华告诉记者：“承揽到的项目如果建得好，市场就会像滚雪球一样越滚越大，这就是品牌效应。”

在塔中南输气管道工程中，高秋华合理调配资源，施工进度一路领先，在与几家“老油建”的同台竞技中，取得了综合排名第一的好成绩，被业主命名为“标杆队”。在哈拉哈塘管线施工中，他们承担的80公里标段有120多处地下障碍，施工难度和风险极大。高秋华采取人工开挖方案，提前半年完工，“辽河速度”引起全线轰动。克深区块作为塔里木天然气开发的主战场，是国家“西气东输”的主要气源地。高秋华他们承揽的克深处理厂一期工程，是全国最大、亚洲第二大天然气处理厂，合同额4.1亿元，是辽河油田外部市场承揽的最大单体工程。高秋华与项目部同事齐心协力，历时一年半，高效完成建设任务，交工投产一次成功，在19家承包商中荣列施工单位第一名。

那段时间，高秋华获得了一个绰号——“拼命三郎”。他白天盯在现场，晚上忙着赶路，副驾驶座成了他的“行军床”，手机铃声成为他的“行军令”。有时为了破解一个施工难点，他会整夜不合眼。

185公里恰克拉马河穿越是新疆的关键工程，必须在一个夜间完成500米宽的河流穿越。高秋华克服施工设备不足以及沙尘暴、夜里低温等困难，连续24小时指挥施工。同事几次要求他休息，都被他拒绝。直到次日凌晨5点，穿越顺利完成时，一夜没合眼、水米未进的高秋华才一屁股坐在地上，腿都迈不动了。

凭借着一项项精品工程，辽河油建队伍获得塔里木油田的高度认可，获得塔里木油田“优秀承包商”称号，并成为塔里木油田安委会常委会成员单位。高秋华说：“塔里木这片荒凉的沙漠充满生机和活力，没有克服不了的困难，没有闯不了的市场，没有干不成的事业！”

从“小付出”到“大担当”

“只有荒凉的沙漠，没有荒凉的人生。”这是高秋华常常对同事说的一句话。

多年来，油田外闯市场的职工长期在外工作，不仅面临艰苦环境的考验，还要承受着情感上的煎熬。高秋华和同事们承担很多、付出也很多。赵明波告诉记者：“当企业需要他们时，他们选择的是矢志不渝的奉献和坚守。”

去新疆的许多员工都很年轻，感情问题是一大难题。高秋华认为，必须让来疆的员工没有后顾之忧。

代波现为哈拉哈塘二期项目总工程师，2010年是他到新疆工作的第3年，好不容易交了个女朋友，却只能在繁忙的工作之余挤时间打电话联系。

高秋华得知情况后来到代波工作的项目，了解其恋爱进展情况后说：“等项目收尾不忙时，该回去就回去吧。”代波听了心里暖暖的。

这几年，高秋华本着“留人留心，来去自由”的原则，真诚帮助在疆员工，使队伍稳定、人心思干。他深知，新疆市场最缺的是人才。因此，他特别注重培养年轻技术骨干。

项目执行经理王皓说：“我成长这么快，都是高经理一手培养的。”

2010年，到新疆工作3年的王皓表现不错，引起了高秋华的注意。这时，正好有个中队长的位置空缺，高秋华想让王皓干。

没想到，王皓一口回绝：“我管好自己的一摊还行，带队伍没经验呀。”

其实，王皓担心他难以服众。于是，高秋华特意在中队大会上强调：“不支持王皓就相当于不支持我高秋华。”就这样，小字辈王皓被“推”上中队长位置，成为油建公司历史上最年轻的队长，带领队伍干了许多难活儿。

在高秋华的工作记录本上，写着这样一句话：选择油建就选择了付出，选择大漠就选择了奉献。他和他的同事们正用自身的行动践行着这句话。

2011年起，爱人陈韵茹几次劝高秋华申请回来，每次得到的答复都是“再等等”。这一等，就等到了现在。陈韵茹说：“要等的承诺很多，大多都未能兑现。其实，我也没有奢求这些承诺能够兑现，只想让他多陪陪我和孩子。”

陈韵茹告诉记者：“这两年，我明显感觉秋华忙多了，经常晚上十一二点边吃泡面边给我们打电话，有时说不上几句话就挂了。”

“十二五”期间，辽河油建市场开发足迹遍布全国，累计完成外部市场开发工作量103.9亿元，成为辽河油田外闯市场的主力军。赵明波说：“高秋华是辽河油建外闯市场的先锋和楷模。当前，油田企业正面临严峻形势，要走出经营困境，需要更多的高秋华挺身而出。”

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记

溅

本报记者 乔文汇

双眉紧锁，目光如炬，热合曼·塔石将全部身心专注在一把刀上。磨刃、瞄视、吹气，再磨刃、再瞄视、再吹气……直至刀刃如线、泛着银光，他才露出一丝微笑，摘下眼镜，喝一口浓茶，开始与《经济日报》记者讲述自己与刀的故事。

新疆沙雅县自古出名刀。沙雅小刀以精巧别致、刀刃锋利、经久耐用闻名，长的10余厘米，最短的装饰刀只有1厘米。从15岁起，热合曼就跟父亲塔石·塔里甫学制刀。“父亲是远近闻名的刀王，他的刀远销到西亚和欧洲。”提起父亲，热合曼很自豪。

“父亲教导我不仅要用双手，更要用心来制作一把刀。”在有着近50年制刀经验的热合曼看来，制刀的功夫更多在刀外，“优秀的制刀者要具备积极的态度、平和的心态”。

“夫有形者生于无形”，这句话用来形容热合曼颇为贴切。“做一把好刀，首先必须要专注。”他说，“要让心静下来。心真正静下来，时间就停止了”。热合曼制刀时，经常忘了时间。常常是伴着一把刀、一碗茶，一天就过去了。他喜欢喝茶，喝最普通的砖茶。刀与茶成了热合曼生活中不可或缺的伴侣。“茶能让我静心、专心。”他说。

锻打、沾火、定型、磨刃、制柄……沙雅小刀既是切割水果、肉食的工具，也是一件精美的工艺品，要经过五六道工序才能完成。“说难也难，说不难也不难。”热合曼不仅把制刀当做一门手艺，还当做一件快乐的工作，“喜欢，就不难”。

小时候，热合曼放学后写完作业，就帮父亲打下手，晚上还经常梦见自己在制刀。他回忆说，“父亲因制刀备受尊敬，看到父亲多次被评为生产标兵、技术能手，培养了一批又一批技术工人，就觉得制作小刀可真不简单，是值得用一生来做的事情”。

“其实，每一把刀都是独一无二的。”在热合曼的眼中，刀是有生命的，“你看，生硬的钢板经过打磨，变成了锋利的刀身，就像帮助老人吃东西的牙齿；无论是破损的牦牛角、黄羊角还是鹿角，经过剪拆、修磨，再加以装饰，就变成了刀柄，成为有用的东西，就像废物获得了重生”。

热合曼用父亲的名字注册了商标，制作的刀上都刻有“塔石罕匠人”的标志。因为费时，加之年龄的增长，如今热合曼制作的小刀产量很少，供不应求。“要对每一把刀负责，宁可少一点，也要保证品质。”热合曼说，慢慢打造出来的小刀才能称为沙雅小刀，“不能砸了父亲的牌子，也不能砸了咱这传承人的牌子”。

8年前，热合曼成为自治区级非物质文化遗产项目“维吾尔族传统小刀制作技艺”代表性传承人，每年有3600元补贴。面对荣誉，他首先感到责任的重大。“既然是传承人，就得把手艺真正传承下去。”热合曼说。

罗合曼·芒苏尔是热合曼的得意弟子，曾到乌鲁木齐参加自治区民间手工艺比赛，获得一等奖。与师傅不同，他在闹市区开了一家专卖店。“师傅都还在学，一直在做刀，我还差得远呢。”罗合曼·芒苏尔是中国—亚欧博览会、中亚南亚商品交易会上的常客，他还打算在乌鲁木齐开上一间店。“传承要靠发展，必须得走进大市场。”罗合曼·芒苏尔说。

“年轻人喜欢琢磨，设计了许多新造型。”师傅接过话茬。对弟子在传承中创新，千方百计开拓市场，热合曼十分赞许，“现在，不仅要用心制作小刀，清楚它怎么来；还要用心观察市场，了解它能往哪里去。有了这两点，就一定会被认可”。

春日南疆，梨花飘香。在沙雅县锦绣花园小区，依楼而建的一间狭小局促的作坊承载着热合曼·塔石一生的梦。“从小接触做刀以后，就没想过会干其他工作。”热合曼觉得，刀具在粗粝的砂轮上的摩擦声，就像维吾尔族传统的木卡姆舞曲，尤其悦耳。刀，已是他生命的一部分。

四月二 。

热合曼 塔石在 本报记者 乔文汇 摄

正能量

脑瘫患者杜丽丽凭着“改变自己”信念成功创业——

梦想是要尽全力去拼的

本报记者 文 晶 通讯员 孙 见

杜丽丽送完孩子上学，一到家就处理起“微商”业务。尽管说话稍吃力、语速也有些缓慢，但还是顺利地完成了一单交易。

杜丽丽是一名脑瘫患者，却大胆借助电子商务开始创业，不仅承担起家庭重担，还带领朋友创业，积极承担社会责任。

采访中，这个安徽合肥经济技术开发区海恒社区的普通家庭妇女，始终面带微笑，透着朝气。

用毅力打开命运之窗

杜丽丽1985年出生，虽智力正常，但在走路和说话方面出现较大问题，后确诊为脑瘫。“我5岁之前不会走路。从懂事起，我就能感受到和其他孩子不一样，发誓要改变自己。我的父母也坚持让我上学读书，才有了我的今天。”

凭着“改变自己”的信念，杜丽丽一边坚持康复训练，一边努力学习知识。她很珍惜自己的学习机会，“我一定要有一技之长，做个能独立生活的人。都说上帝为你关上一扇门，就会为你打开一扇窗，我要奋力去打开命运的窗户”。

为增强自己的身体协调性，杜丽丽坚持锻炼身体，具备了良好的体质。2006年，她参加了安徽省第四届残疾人运动会，其坚持不懈和奋力拼搏的精神给大家留下深刻印象。“由于训练和比赛的强度很大，当时她不停地使用喷雾药剂，双腿贴满止痛膏。”杜丽丽的教练说，她从没叫过苦，更没有打过退堂鼓。在那届运动会上，杜丽丽取得了一金三银的好成绩。这个成绩让杜丽丽变得更加坚毅，也让她的追梦之路更加多彩。

追梦的脚步从未停歇

2010年，杜丽丽组建了小家庭；2012年，双胞胎儿子降生，给这个小家庭带来更多欢乐。“爱人的收入不足以维持全家的生活，看着嗷嗷待哺的两个小家伙，我下决心创业，不能让孩子受委屈。”杜丽丽说。

“起初为多挣钱，我就帮人送餐，送一份能挣1元钱。”2014年8月，杜丽丽参加了合肥经开区举办的电子商务培训班，开始接触电子商务，也结识了通过电商创业的成功者，“我感觉到这可能是个好机会，就开始创业了”。

很难想象杜丽丽在创业的路上要克服多少困难：拖着行动不便的身体跑商场和展会，用吐字不清的话语和厂商、客户沟通……但她克服了这些困难，2015年10月，她的微店月销售额超过1万元。“我想用行动告诉孩子，只要努力坚持，就没有克服不了的困难。”杜丽丽说。

杜丽丽的微信签名上写着这样一句话：“梦想是要自己尽全力去拼的！”

经过拼搏，杜丽丽的梦想正在实现。现在，她每月的销售额超过6万元，认识她的电商同行对她的评价是：眼光好，会营销，能吃苦，爱学习。

最近，杜丽丽发起成立了“丽人行创业联盟”，成员有20多人，都是她在电脑学校的同学和朋友，其中5位是肢体残疾人。“起初，我的梦想是改善家庭经济条件，现在，我有了更大的梦想，就是建立残疾人创业联盟，去圆更多残疾人创业的梦想。”杜丽丽说。

“他们有的人条件比我更艰苦，但是都比我乐观、勇敢，所以我经常告诉自己，即使再困难，追逐梦想的脚步也不能停止。”杜丽丽坚定地说。

更多中国故事系列报道请扫二维码

本版编辑 闫 静 郎 冰
邮 箱 jjrbzggs@163.com

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 定价：每月24.75元 每份：1.00元 广告许可证：京西工商广字第8166号 广告部：58392178 发行部：58393115 昨日（北京）开印时间：2:45 印完时间：3:45 本报印刷厂印刷